

субъектом управления, а цифровые инструменты выступают в роли помощников, усиливающих его возможности и расширяющих горизонты стратегического развития.

О. Н. Панчугина
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — Н. Е. Свирейко, канд. экон. наук, доцент

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИЗУЧЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО СПРОСА В ОАО «ЦУМ МИНСК»

Изучение покупательского спроса опирается на принципы маркетинга и зависит от товарооборота, ассортимента и качества аналитики. В современных условиях важно сочетать анализ реализованного и неудовлетворенного спроса, отслеживать предпочтения покупателей и сопоставлять данные предпочтения с товарными запасами. Эффективное управление спросом требует не только учета продаж, но и анализа поведения покупателей и причин возникновения неудовлетворенного спроса.

ОАО «ЦУМ Минск» как один из крупнейших универсальных магазинов Минска формирует свою систему изучения спроса, опираясь на сложную ассортиментную структуру и широкий поток покупателей. В 2024 г. выручка организации возросла до 109 591 тыс. р. (на 4726 тыс. р., или на 4,51 %), однако в сопоставимых ценах зафиксировано снижение на 651,42 тыс. р. (на 0,62 %), что показывает зависимость результата не от роста спроса, а от инфляционного влияния (ИПЦ — 105,16 %). Одновременно товарные запасы на конец периода увеличились на 1982 тыс. р. (на 7,23 %), а однодневный товарооборот — лишь на 4,54 %. Такая диспропорция указывает на замедление оборачиваемости и необходимость более точного понимания структуры спроса.

Проведенное исследование подтверждает, что система изучения спроса в ОАО «ЦУМ Минск» сталкивается с рядом проблем, имеющих стратегический характер. Во-первых, расчеты показали замедление товарооборачиваемости с 83,48 до 85,62 дня, что привело к дополнительному вовлечению в оборот 734,81 тыс. р. Также уровень обеспеченности запасами возрос до 74,45 дня (увеличился на 1,86 дня). Во-вторых, результаты социологического исследования, в котором приняли участие 132 чел., указывают на явный разрыв между ожиданиями аудитории и ассортиментной политикой: ни один респондент не охарактеризовал ассортимент как современный, при этом 53,1 % оценивают его как устаревший или консервативный, а 83,9 % считают, что он рассчитан преимущественно на старшее поколение.

В-третьих, индексная модель выявила несбалансированность: индекс прибыли от реализации составляет 1,2539, тогда как индекс чистой прибыли — лишь 1,007, что говорит о неэффективном использовании ресурсов и слабой связи между объемом реализации и конечным финансовым результатом.

Для устранения выявленных проблем целесообразно перейти к стратегически выстроенной системе изучения спроса, основанной на цифровизации и точной аналитике. Внедрение технологий Big Data позволит формировать прогнозы спроса по категориям, выявлять дефицитные позиции и предотвращать избыточные закупки, что особенно важно при среднегодовом объеме запасов 28 412 тыс. р. Обновление ассортиментной политики должно учитывать интересы молодежной аудитории, которая сейчас недостаточно охвачена. Система мониторинга неудовлетворенного спроса, как через карточки учета, так и через цифровые инструменты, должна функционировать на постоянной основе. Важным направлением остается совершенствование программ лояльности и развитие омниканальных решений для удержания покупателей. Экономический эффект внедрения Big Data и ИИ выражается в приросте выручки и увеличении чистой прибыли.

Реализация этих решений позволит ОАО «ЦУМ» перейти к современной системе изучения спроса, ускорить товарооборачиваемость, снизить потери от неудовлетворенного спроса и укрепить конкурентоспособность организации.

Н. Д. Плитко, Е. А. Левашкевич
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — С. В. Стасюкевич

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

На начало 2025 г. общая площадь складов в Республике Беларусь оценивается примерно в 1,76 млн м², большинство качественных площадей (около 87 %) сосредоточено в Минске и пригороде. Остальные регионы (например, Брест) занимают лишь около 6 % [1].

В Республике Беларусь к классу А относится менее 50 % площадей (в Российской Федерации — свыше 70 %), порядка 20 % приходится на устаревшие склады класса С [2]. При этом в стране практически нет свободных складских мощностей: уровень вакантности в II квартале 2025 г. оценивался всего в 0,3 % [3].

Белорусские склады являются одними из самых доступных по стоимости в СНГ. Средняя ставка аренды площадей класса А (без